

*К.И. Соловей, 3 курс**Научный руководитель – Л.В. Федосенко, к.э.н., доцент  
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины*

Лизинг пришел в Беларусь в 1991 году вместе с первыми рыночными изменениями. Он развивался как инициатива «снизу» и длительное время не имел государственной поддержки. В настоящее время лизинговая форма инвестиций составляет около 6% от общей суммы инвестиционных вложений в стране. [1] Структура объектов лизинга в последние годы выглядела следующим образом: 45% – компьютеры и офисное оборудование, 34% – промышленное оборудование, 10% – автомобили, 11% – прочее оборудование.

Параллельно проходило становление международного лизинга. Начиная с 1991 года, в республику стали поступать автопоезда в форме лизинга. Их передавали белорусским автопредприятиям лизинговые компании заводов-производителей Мерседес, Рено, а затем и Вольво, МАН, Ивеко, Скания, ДАФ. На сегодняшний день на белорусском рынке представлены все европейские заводы-производители тягачей и полуприцепов, поставляющие машины в лизинг. Фактически сформировалась новая отрасль – международные транспортные перевозки, базирующаяся в основном на лизинговом оборудовании. В настоящее время в лизинге находится более 4,5 тысяч единиц подвижного состава. Начиная с 1994 года, европейскими компаниями в лизинг передаются машины по деревообработке, оборудование легкой промышленности. В большинстве своем эти сделки непосредственно связаны с организацией совместных или иностранных предприятий. Иностранный инвестор, внося минимальный размер уставного фонда, основную часть инвестиций ввозит в республику в форме лизинга. Или же, передав современное оборудование в лизинг, иностранное предприятие заключает с этим же предприятием-лизингополучателем договор на выполнение определенных работ на лизинговом оборудовании из давальческого сырья.

Республика Беларусь нуждается в иностранных инвестициях и заинтересована продолжать сотрудничество с иностранными лизинговыми компаниями. Такие предпосылки имеются. После подписания президентом Указа № 465 Беларусь стала первой страной на территории СНГ с разработанным механизмом международного лизинга.

Однако следует отметить тот факт, что белорусские лизинговые компании также готовы и к экспорту отечественной грузовой и специальной техники. Лизинговые продажи автотранспортной техники на рынок стран-соседей рассматриваются в качестве важного фактора развития лизинга в стране. Объем продаж автотранспортной техники в Россию и Украину по лизинговым схемам в 2010 году уже составил 10 млн долларов. [2]

Анализ лизингового рынка свидетельствует, что существующее положение лизинговых компаний Беларуси дает им конкурентное преимущество и возможность повлиять на рынок в целом. Из-за финансового кризиса в 2009 году рынок лизинговых услуг несколько снизил активность. В частности, по отношению к 2008 году снижение составило 34%. Хотя падение было не таким серьезным на фоне стран Центральной и Восточной Европы (минус 44%) и России, где объем операций по сравнению с 2007 годом упал в 3,5 раза – с 990 млрд до 315 млрд долларов. В целом российский рынок лизинга по объемам нового бизнеса во время кризиса упал на 56%. С другой стороны, произошел рост лизингового портфеля. В период кризиса обращают внимание не на объем нового бизнеса (на сумму заключенных за год сделок), а на объем лизингового портфеля (на сумму обязательств клиента перед лизинговой компанией). В 2009 году портфель не упал, что рассматривается как положительный момент в работе белорусского лизингового рынка. Планировал-

ся рост портфеля в 2010 году на 15-20% и восстановление лизинга транспортных средств, занимающего 25% рынка. Восстанавливается рынок международных перевозок [3].

Постепенно приходит осознание роли малого и среднего бизнеса в развитии экономики страны. В настоящее время частному бизнесу для развития необходимы современные технологии бизнес-финансирования. Пока финансово-кредитная поддержка субъектов малого предпринимательства не отвечает современным запросам экономики Беларуси. Доля малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, получивших государственную поддержку в 2006-2007 гг., составила менее 0,05% от их общего количества. «Малое» предпринимательство и в настоящее время не может рассчитывать на серьезную финансовую поддержку со стороны государства. Между тем многие инструменты финансирования, такие, в частности, как лизинг, проверенные мировой практикой, в Беларуси так и не получили распространения. Корень проблемы кроется в отсутствии доступных ресурсов, длительности процедур, а также недостаточной информированности потенциальных заемщиков. [1]

Осознание существенных выгод и возможностей лизинга как действительно эффективно работающего в белорусских условиях финансового инструмента происходит медленно. И все же, возможность обновления парка оборудования за счет будущих доходов, пополнение собственных оборотных средств, оптимизация налогооблагаемой базы — эти и многие другие положительные моменты лизинга по достоинству оценивают все большее количество белорусских предприятий. Понимая, что данный финансовый инструмент является прогрессивным методом обновления материально-технической базы и модернизации основных фондов бизнеса любых размеров, предприятия все чаще обращаются в лизинговые компании.

Преимущества лизинга очевидны: максимальная простота финансирования проекта для предпринимателя; короткий срок рассмотрения, одни сутки с момента подачи заявления и необходимых документов; микрофинансирование; консультации и при необходимости помощь в реализации предпринимательских проектов; гибкость во взаимоотношениях. Поэтому в ближайшее время важная роль в развитии малого и среднего бизнеса должна быть отведена лизингу, как альтернативному способу минимизации финансовых проблем.

Следующим направлением совершенствования лизинговых отношений, на наш взгляд, является гарантирование лизинговых кредитов со стороны государства по сниженным процентным ставкам. Такой вид кредита будет существенной поддержкой для начинающих и развивающихся компаний. Этот вид кредитования не требует больших затрат со стороны государства и позволяет активизировать рынок лизинговых капиталов.

Таким образом, каждая модель развития рынка лизинговых услуг имеет свои нюансы, которые приходится учитывать при организации лизинговой деятельности. Нельзя просто улучшить климат на рынке лизинга для зарубежных компаний и при этом ничего не сделать для отечественных, так как это приведет к «утечке» денежных потоков за границу. Также нельзя и резко улучшить обстановку для своих компаний не затронув зарубежных, так как в этом случае не будет достойных конкурентов и все на «лизинговом поле» останется на прежнем уровне. Для того чтобы компания, оказывающая услуги лизинга, имела перспективы для своего развития и могла расширять сферу своих интересов, важно постоянно искать альтернативные взаимозаменяемые ресурсы и рынки предоставления услуг.

#### **Список использованных источников**

- 1 Лизинг – «зеленый свет» для малого бизнеса //Союз предпринимателей №10 (25) сентябрь, 2010 г.
- 2 <http://www.alizing.by/company/news/>
- 3 <http://www.belbusinessportal.com/business/lizing/>